

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		К044-40/19-2020 6 беттің 1 беті
ӘДІСТЕМЕЛІК НҰСҚАУ		

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ
медицина колледжі

«Маркетинг және менеджмент негіздерімен фармацияның ұйымдастыру экономикасы» пәні бойынша
ӘДІСТЕМЕЛІК НҰСҚАУ

№15 тақырып: «Бақылау жұмысы»

Мамандығы: 0306000-«Фармация»

Курсы: 3

Семестрі: 5,6

Құрастырушы: Баркизатова Г.Б.

Шымкент, 2020

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы ӘДІСТЕМЕЛІК НҮСҚАУ		K044-40/19-2020 6 беттің 2 беті

Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасының мәжілісінде қаралып, бекітілді.

Хаттама № «19» «25» 05 2020 ж.

Каф. мең., фарм.ғ.д., профессор  — Шертаева К.Д.

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы ӘДІСТЕМЕЛІК НҰСҚАУ	K044-40/19-2020 6 беттің 3 беті

1. Сабақтың тақырыбы: Бақылау жұмысы

2. Сағат саны: 4 сағат

3. Сабақ түрі: тест

4. Сабақтың мақсаты Оқушыларға саяси экономика, макро, микроэкономика, фармацевтикалық экономика туралы түсініктер беру.

— **оқыту:** Фармацевтикалық экономика – шектеулі дәрілік зат ресурстарын қолдану, басқа да дәріхана ассортиментіндегі тауарларды қолдану, басқа да дәріхана ассортиментіндегі тауарларды қолдану және олардың эффективті жұмсалуды қадағалайтын, осы мәселелер аймағын зерттейтін ғылым. Фармацевтикалық экономика мемлекеттің макроэкономикалық жүйесінің құрам бөлігі ретінде қарастырылады, сондықтан да ол жалпы және жеке принциптер қатарымен базаланады.

— **Тәрбиелік:** Оқушылардың фармация мамандығын меңгеруде өз құқықтары мен міндеттерін білуі халыққа фармацевтикалық көмек көрсетуде дұрыс патриоттық сезімін қалыптастыру

— **Дамыту:** тұрғындарды медициналық және дәрілік заттармен қамтамасыз етуде дұрыс патриоттық сезімін қалыптастыру.

5.Оқыту әдісі: Тест

6.Материалды-техникалық жабдықтылығы.

а) техникалық құралдар: компьютерлер,интерактивті тақта,мультимедиялық құрылғы.

ә) көрнекі және дидактикалық құралдар: тест тапсырмалары

б) оқыту орны: 217 аудитория

7.Әдебиеттер:

Негізгі:

1. Лекциялық материал

2. Қазақстан Республикасы үкіметінің шешімдері

3. Дәрі-дәрмек туралы заң

4. Арыстанов Ж.М. «Фармациялық қызметті ұйымдастыру негіздері» 2012.

Қосымша:

1. ҚР ДСМ бекіткен бұйрықтар мен нұсқаулар және басқа да нормативті-техникалық құжаттар.

8. Ұйымдастыру кезеңі: 11 мин 6%

Оқушылардың сабаққа қатысуын тексеру

Оқушылардың сабаққа дайындығын тексеру

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы ӘДІСТЕМЕЛІК НҰСҚАУ	K044-40/19-2020 6 беттің 4 беті

Сабақтың мақсаты мен міндеті.

9. Оқушылардың өтілген тақырып бойынша білімін тексеру: 27мин 15%

10. Жаңа сабақты түсіндіру: 54мин 30%

11. Оқушылардың өз бетінше атқаратын жұмысы: 63мин 35%

12. Жаңа тақырыпты бекіту: 18мин 10%

13. Сабақты қорытындылау: 3,5мин 2%

14. Үйге тапсырма беру: 3,5мин 2%

Бақылау жұмысы:

1. Іс-қағаздарын жүргізуді ұйымдастыру
2. Ұйымға келіп түсетін құжаттардың тіркелуі және есебі
3. Жіберілетін құжаттарды дайындау және оларды тіркеу
4. Ішкі құжаттардың жүргізілуі
5. Іс-қағаздарын жүргізудің есеп көлемі
6. Құжаттардың орындалуын бақылау
7. Маркетинг ұғымы
8. Маркетинг функциялары
9. Қажеттілік пен мұқтаждық дегеніміз не?
10. Маркетинг-микс дегеніміз не және оның элементтері қандай?
11. Маркетинг қағидаттарын атап өтіңіз.
12. Тауар қозғалысы дегеніміз не?
13. Коммуникациялық саясаттың қалыптасуы қалай іске асырылады?
14. Жарнама - дегеніміз не?
15. Жарнаманың негізгі түрлері қандай?
16. Жеке сауда түсінігі неде?
17. Жеке сауда оны жүргізу тәртібі неде?
18. Сатылымды ынталандыру тәртібі қандай?
19. Қандай ынталандыру әдістерін білесіз?
20. Қоғамдық байланыстар түсінігі дегеніміз не?
21. Жарнамалық ұсынысты жасаудың негізгі сатылары
22. Жарнамалық қызметтің негізгі сатылары.
23. Жарнама. Жарнаманың түрлері
24. Жарнамаға қойылатын талаптар.
25. Жарнаманың мазмұны қандай болуға тиіс?
26. Жарнама психологиясының принциптері
27. Жарнамаға көңіл аудару шаралары қандай?
28. Жарнама жұмысын ұйымдастыру ерекшелігі қандай?

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы ӘДІСТЕМЕЛІК НҰСҚАУ	K044-40/19-2020 6 беттің 5 беті

Билет№1

1. Іс-қағаздарын жүргізуді ұйымдастыру
2. Маркетинг ұғымы
3. Жарнама психологиясының принциптері

Билет№2

1. Ұйымға келіп түсетін құжаттардың тіркелуі және есебі
2. Қажеттілік пен мұқтаждық дегеніміз не?
3. Жарнамаға қойылатын талаптар.

Билет№3

1. Жіберілетін құжаттарды дайындау және оларды тіркеу
2. Маркетинг функциялары
3. Жарнама. Жарнаманың түрлері

Билет№4

1. Ішкі құжаттардың жүргізілуі
2. Тауар қозғалысы дегеніміз не?
3. Жарнама жұмысын ұйымдастыру ерекшелігі қандай?

Билет№5

1. Құжаттардың орындалуын бақылау
2. Маркетинг-микс дегеніміз не және оның элементтері қандай?
3. Жарнамалық ұсынысты жасаудың негізгі сатылары

Билет№6

1. Маркетинг қағидаттарын атап өтіңіз.
2. Іс-қағаздарын жүргізудің есеп көлемі
3. Жарнамалық қызметтің негізгі сатылары.

Билет№7

1. Жеке сауда түсінігі неде?
2. Жарнаманың мазмұны қандай болуға тиіс?
3. Маркетинг қағидаттарын атап өтіңіз.

Билет№8

1. Коммуникациялық саясаттың қалыптасуы қалай іске асырылады?
2. Жарнамаға көңіл аудару шаралары қандай?
3. Жіберілетін құжаттарды дайындау және оларды тіркеу

Билет№9

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		K044-40/19-2020
ӘДІСТЕМЕЛІК НҰСҚАУ		6 беттің 6 беті

1. Жарнаманың негізгі түрлері қандай?
2. Қандай ынталандыру әдістерін білесіз?
3. Іс-қағаздарын жүргізуді ұйымдастыру

Билет№10

1. Сатылымды ынталандыру тәртібі қандай?
2. Жарнаманың мазмұны қандай болуға тиіс?
3. Маркетинг ұғымы

Билет№11

1. Маркетинг қағидаттарын атап өтіңіз.
2. Тауар қозғалысы дегеніміз не?
3. Жарнама психологиясының принциптері

Билет№12

1. Маркетинг-микс дегеніміз не және оның элементтері қандай?
2. Сатылымды ынталандыру тәртібі қандай?
3. Жарнамаға көңіл аудару шаралары қандай?